

新闻分析 INWENFENXI

社交拼购要变身“新微商”?



日前生鲜电商每日优鲜旗下社区团购电商平台每日拼拼延期公测,并发布致歉信表示:“由于准备不足,每日拼拼APP及小程序所有功能暂停使用,正式公测的时间延期。”每日拼拼是每日优鲜进入社交拼团模式的尝试,在一个月之前,美团也上线了社区拼团平台“美团买菜”。在新零售的东风下,社区团购赛道持续升温,“拼”才会成为多数生鲜电商进军的路径,火热之下,类微商模式、品类限制也成为社区团购发展需要面对的问题。

社交拼团成风口赛道

记者留意到,每日优鲜推出的社交拼团电商平台每日拼拼已经重新上线,但仍处于内测阶段,下载APP后需要邀请码才能使用。每日拼拼是每日优鲜入局社交拼团的新动作,从官方定位来看,每日拼拼涵盖水果、蔬菜、肉蛋、乳制品、海鲜、零食等,APP内可实现分享商品获得返利。就在去年4月,每日优鲜打响了进军社区拼团领域第一枪——“上线”每日拼拼,并于去年11月底完成了两轮共计1.3亿美元的融资。

今年1月,美团也上线了社区拼团平台“美团买菜”,以生鲜电商和社区化服务为切入点。记者在美团买菜

APP内看到,品类包括新鲜蔬菜、水果、肉禽蛋、米面粮油、水产海鲜等一日三餐所需食材,最快30分钟送上门。记者发现,目前美团买菜仅在上海市地区提供配送服务。

有机构曾统计,2018年下半年,社交拼团领域融资事件达23起,金额接近20亿人民币,26家机构入场。随着京东、永辉、苏宁等巨头相继入场,赛道持续升温。此外,小象生鲜、顺丰优选、果易生鲜、天天果园、大润发优选、钱大妈、百果园等生鲜电商平台也开始渗透社区。

新模式带来新问题

从2018年开始,“拼”才会成为多数生鲜电商进击的路径,新零售的到来使得社区团购成为新战场,其中也出现了不同发展模式,比如苏宁小店的小区便利店模式、京东到家的小区、京东7FRESH以及盒马鲜生的精品超市模式,而每日优鲜、美团买菜采取的方式则是在社区内设立集合仓、分拣、配送于一体的“便民服务站”。

除了“供应地货源+自建仓”等“重量级”的模式,社区拼团还有“集中采购+线下自提”的模式,这种模式在前端通过微信群进行销售,最后后台汇总在市场进行集中采购,而后

团长通知由用户自提。小区业主被拉进一个拼团群里,有人定时发布团购信息,购买后生鲜直接送到家门口,团长从中抽取佣金,拉人建群有返利,这也是很多初入赛道或者小规模商家的选择,其中有业主抱怨社交拼购变成新微商,每天有上百条信息轰炸。

业内人士指出,新鲜的产品从产地到仓库再到消费者手中,背后不

仅冷链和仓库的管理,还有品控以及流程的标准化和数据化管理等,但最终配送到达的时间直接影响到产品是否能够新鲜送达给用户,所以“快一点”成为生鲜电商能否活下去的关键,随着拼团模式的发展,模式上带来的问题也开始显现。

2月26日上午,每日拼拼发布了“暂停部分功能”的道歉声明,声明表示该平台前期产品内测上线时间准备不足,部分功能不完善,每日拼拼从26日开始对产品进行修复升级,其间每日拼拼APP暂时关闭商品购买等部分功能,每日拼拼小程序系统全面升级维护,暂停使用。

每日优鲜方面回复记者称,每日拼拼目前正在不断地根据最新情况和用户反馈持续地在完善中,从技术和用户体验等各方面都会不断升级,经过近一年的摸索与实践,每日优鲜更加确定了消费者的多层级和原层升级,以及社交电商的发展,能为生鲜电商带来更理想空间,为公司获取更多增量。在实践中每日优鲜也发现,传统社交拼团在商品品质、配送时效、运营效率上还有很大的提升空间。“每日优鲜已经率先跑通前置仓模式并将其在全国范围内复制,‘中心仓+前置仓’的模式应与社交拼团相结合,为消费者带去更好、更快、更新鲜的购物体验。”每日优鲜方面回复记者时表示。

而1月份低调上线的美团买菜是美团到家业务板块扩张的尝试,目前也仍处于试水阶段,仅在部分地区可以试用。

品类从生鲜扩展到小家电

“社区团购作为社交电商升级后新零售的大机会,极有可能成为之后

家庭生活的重要购买渠道。用强于微商的邻里信任做背书,打通线上线下的,构筑一套新的新零售体系。”苏宁生态基金合伙人林森认为,社交电商的流量具有社交化的特点。区别于传统电商,社区团购是一个带地理属性的低流量集群。社区团购的流量基于小区分布式的本地流量,获客成本低,依托于内容体验和分享的信用背书,转化率与留存率都更高。

从目前来看,社区拼团的爆款商品多为生鲜类产品,除了生鲜固有的冷链和仓库的管理问题外,如何盈利也是难解的问题。根据招商证券的《生鲜供应链深度报告》数据,传统的生鲜采购模式从原产地到终端消费者一般经过四个加价环节,整体加价率在45%;一级批发商加价率约在10%左右;二级批发商加价率在15%;小规模批发商加价一般在20%左右。在这样的层层加码之下,社区团购平台的利润空间能有多少是个疑问。

实际上,社区拼团远不止于生鲜市场。“蔬菜水果毛利极低,几乎不赚钱,真正利润空间大的是标准化产品。”业内人士指出,以生鲜为主营业务的社交拼团平台开始计划将小家电也纳入品类范围中,以打破品类限制。

据新华网

租房客中的“新青年”

毕业第一年,95后杭州姑娘文艺换了4份工作,3个住所。

就像城市候鸟一样,她拉着行李箱,徘徊在高档单身公寓和家之间,会因为开始或结束一份工作而频繁更换住所。文艺的换房路径与求职路径一致。她做过最短的一份工作只有一个月,而决定“租哪儿”的时间常常不过几个小时。

她几乎不考虑租房成本。为了找工作单位更近,先后入住过35平方米和56平方米的两间LOFT公寓,每次签完租房合同,都不满4个月,违约金累计逼近万元。

去年底因为为长期“散家式”租房,文艺花光了身上所有积蓄,欠溜溜地住回了父母家。

对于文艺这类“换工作就是换房子”的消费租房人群而言,住所和单位的接近程度最重要,其次是租房成本。

日前,闲鱼发布《租房幸福感报告》,针对闲鱼租房的平台用户进行了为期13天的调研,内容涉及搬家频率、月收入水平、房租水平、年龄层次、租房偏好,以及租房的幸福打分等,最终回收问卷1.5万份。数据分析发现,新的时代背景下产生了一些租房新人类:如行李租客、包工头租客、厕所占领者、群居派等,他们均为新生活方式的代表。

南开大学周恩来政府管理学院社会学工作与公共政策系教授吴帆表示,年轻人注重生活质量、崇尚自由、随意、不受约束等喜好体现了不同的住房安排,形成了不同类型的租客。这些不同的“租房偏好”恰好反映出年轻一代的自主性、独立性和张扬的个性;他们通过“租房”体验不同的人、个性;他们通过租房,看重私密空间,或发挥自己的创造力,在高房价的挤压下,灵活的租房形式可以较好地满足年轻人对生活品质的差异化需求。

不热闹不舒服的群居派

第一次租房,文艺选择了高档小区里的一间单身公寓,月租3600元,占工资的一半。为了追求“热闹”,她还是咬咬牙搬了进去。

没多久,她便发现同一楼层的20多位住户,谁都不爱搭理谁。每个家

的房门背后,都是各自的世界。

一个人看剧、做饭,文艺觉得自己被孤独“打透”了。她想着,要是没有邻居小姐姐和自己一起打游戏,一起打发时光就好了。每天总有那么几个时刻,“想要扯开嗓子大声大喊。”她还希望自己的住所有台球桌、咖啡厅、酒吧等公共空间,可以结交更多的朋友。

文艺评价自己“向往热闹,爱交朋友”,是典型的“群居派”,有时,她的微信一天就能“扩容”十几位好友。

“城市候鸟”的出现,是顺应着“拎包入住”的租房趋势出现的。在闲鱼租房业务负责人张世民看来,城市越来越大,上班路途越来越远,许多租客选择在工作地点周边租房,在工作、梦想及生活间自由切换。他们不想更多的生活用品,希望租房像住酒店一样方便。

工作第三年,设计师梁美与5位朋友租下了一套240平方米的房子。这套“超级大房子”有6间卧室、2个客厅和7个卫生间。“因为太孤独了,每天和人没什么交流,周末大部分时间都在加班或者补觉。”此前,梁美和陌生人租住在单位附近的小两居。她想要“热气腾腾的生活”,想拥有像美剧《老友记》一般的生活氛围。

两个闺蜜和她有同样的想法,3个“有趣的人”加入了她们。

搬进房子是在冬日的一天。第一个月,她们特意少加班,早回家,但每天聚在一起吃饭,给朋友带礼物。但没过多久,大家就体现出了“社交之累”,决定“断点刻意,顺其自然”。

“顺其自然就是各自加班,偶尔家庭聚餐,无法每天都热热闹闹的。”但梁美“一点也不失望”,一次急性肠胃炎发作,3位朋友一起将她送进医院,这让她觉得温暖。

梁美觉得6个人的群居生活“独立又美好”,既保持各自独立的生活方式,“也都在距离彼此1.5米的地方。”“独居和群居一样都是北上广等都市青年典型的生活形态。对于群居青年而言,由孤独感产生了合租的需求,慢慢演变,市场上就出现了集中式公寓的形态,许多年轻人爱上了这种生活形态。”张世民说。

100%的卫生间占有者

胡尤是一个100%的卫生间占有者

在月薪跨过1.5万元那年,他以每月4000元的价格在上海徐汇区租到了一间15平方米带有独立卫浴的主卧。

这间每月“耗资”1000多元的3平方米卫生间,满足了胡尤对生活私密性和稳定性的需求。他可以用不用经常和陌生人室友打照面,还不用再担心他人的卫生情况。过去没有独卫时,胡尤觉得室友轮流用后的卫生间潮湿、脏乱,室友状况十分堪忧。

北京0.55个、上海0.49个、杭州0.61个、广州0.62个、深圳0.46个、成都0.81个……基于租房平台数据,调研报告显示了各地区租房青年平均拥有的卫生间个数。

《报告》显示:卫生间占有率100%成为租房幸福感的分水岭,分享卫生间的情况与租房幸福感密切相关。一个可贵的独立卫生间,成了新时代租房青年追求幸福路上,租房配套中的“硬杠杠”。

于此相对应的,过去一年,闲鱼租房量增长2.8倍,其中“一居室”租房增长近4倍。

胡尤对此深有同感,更多的时候卫生间是这个“三平方米”让他减少了流动,提升了幸福感。两年来,与他合租的80后、90后青年租客换了又换,只有他屹然不动。

“一套房子里住着五六六个租客,男女共用一个卫生间,卫生和方便程度都过不去。”胡尤认为女性租客的频繁“逃离”和没有一个独立卫生间有很大关系。2014年留学回国后刚到上海打拼,拿着7000元的工资,月底才开始只能租个次卧,每天一早醒来最尴尬的时刻莫过于和室友“抢”卫生间,大家都在早上8点上班,有时等上十几分钟厕所门还关着,他只能选择去附近的公共厕所。

胡尤为,毕业后5年后面对巨大的工作压力,自己不再热衷于社交,更享受孤独和自由,要是再选房子,他会优先考虑住所与公司距离及是否有独立卫生间,其次才是价格和房间朝向。

“95后、00后进入社会后,整体的需求与80后有明显不同。都市青年更在意自己的体验和需求是否被满足,而需求也越来越呈现多样化。”调查中的大数据反映出近两年来“孤独派租客”的出现和近年来备受关注的“空巢青年”群体十分吻合,离开家乡自在异乡打拼的年轻人,有了一



别人的房子,自己的生活

定经济能力之后,会主动选择更为孤独自由的生活方式。

“奔三的江雷一面创业,一面准备MBA(工商管理硕士)的考试,一年多前,他租下一个23平方米主卧,房间里具有独立卫浴和小阳台,每月4800元租金。在他看来,自己租的房间虽然通过隔断分成了四居,但更像是“没有厨房的一居室”,是属于他的完整、独立的生活空间。

入住后,他又添置了单开门的小冰箱,恰好放进卫生间的洗衣机。“我可多挣钱,不能少花钱,很多时候在家里办公,环境要好舒服一点。”江雷说。

自大学毕业以来,江雷一直创业的路上。他调侃自己,项目死了很多个,屡败屡创。去年,新的项目有了起

色,他搬离了之前老旧的出租房。在那个小区环境老旧,只能作为毕业过渡期的房子里,他只添置了简易衣柜,“那时还谈不上该生活的时候吧。”他感慨道。

“我的工作强度大,不能接受阴暗及今天这块墙掉皮,明天那块掉皮的环境。”江雷觉得,如今“有了一定的生活理念和资金支持”,自己可以按照心意改造自己的居住空间。

“房子是租来的,但生活是自己的。”工作的第九个年头,王乐乐只身来到杭州,入职一家知名的互联网公司。她曾无购房指标,只得暂且租下了一套89平方米的两居室进行过渡。

房子带简装,经历过几波租客。王乐乐还记得第一次看房的情景:随着剥落的墙体,挂满了油漆味的油烟机和散发着异味的空调。自己一度打算作罢,但眼看价钱合适,最终还是租了下来。

签合同后,她决定“花点钱,让生活更美好”。先将墙体刷成白色,在裂缝处贴上壁纸,随后购置了新的马桶和洗衣机,同时将空调、冰箱和油烟机做了深度清洁,前一后花了8000多元。

“环保问题”是王乐乐最在意的问题。她花了两天时间在小区周边的大型建材市场里,挑了一个圈了一圈后,就放心购入3桶牌子的乳胶漆,就赶紧施工也是自己去建材市场精心挑选的。

经过两个周末的考察,王乐乐发现,建材市场里,壁纸的价格参差不齐,有的极高,有的极低。最终,她选中

了一款带有浅灰色底纹的环保型壁纸,因为是“退货”,商家打新出售,属于中等价位。

王乐乐觉得浅灰色看上去干净、素雅,符合内心对美的追求,最后,了解到贴纸的胶更重,她还特意买了环保的糯米胶。

王乐乐算了笔账,花两个月的房租把房子改造一下,过渡两下,平摊到每个月才几百元,而换来的是较高品质的生活。

“不改造你会觉得你对生活是将就的。”她认为一个人“背井离乡”来到一座陌生的城市,决不能亏待自己,“工作一天回去,你要是不把自己的生活弄好一点,多委屈自己啊。”

最开始几年,与朋友合租,王乐乐也会动手简单地给房间换个窗帘,铺个地毯。如今房间的灯泡坏了她也选择自己出钱找人修理,她始终认为,“生活是自己的,过渡期也要舒舒服服。”

“无论是职业选择还是租房形式的选择,新时代的年轻人将越来越多地跳出传统的社会期待与束缚,更加注重自我感受,生活品质与人生乐趣,遵从自主选择,充分享受当下的人生。王帆认为,在这些年轻人眼里,租房既不是一种资产,也并非一种投资方式。一方面,他们不愿意做房东,背负房贷的重压,艰难前行;另一方面,通过灵活的租房形式,他们极具创新意识,让住房回归生活本身,从中寻找喜欢的居住乐趣。”

(据中国青年报)